Faire venir une entreprise dans mon club

Commission nationale sport entreprise

Les objectifs

- Réussir à faire venir au minimum une entreprise dans mon club
- Fidéliser cette entreprise pour une pratique régulière sur plusieurs années
- Organiser au moins une animation sportive avec cette entreprise chaque année

Réussir à faire venir au minimum une entreprise dans mon club

- Un potentiel de pratiquants et d'adhérents important
- Un lien avec le tissu économique local
- Une demande réelle à satisfaire.
- Le secteur voile entreprise concerne :
  - Des artisans ou des commerçants.
  - Des groupes indépendants ou constitués.
  - Des CE.
  - Des AS d'entreprises.
  - l'entreprise elle-même
  - Les CAT
  - Les grandes écoles

Fidéliser cette entreprise pour une pratique régulière

- Une coopération à construire dans la durée
- Développer vos activités, optimiser l'utilisation de vos flottes
- Trouver des pratiques adaptées, originales qui répondent à la demande.

Organiser au moins une animation sportive avec cette entreprise

- Offrir une finalité d'animation
- Valoriser la dynamique d'entreprise
- Partager avec d'autres membres du club

Travailler en partenariat avec la FFSE

- FFSE = Fédération Française du Sport Entreprise
- Une convention FFVoile et FFSE avec des avantages
- Des correspondants dans les régions (ligues)
- Des supports de communication, de diffusion de l'information
- Des challenges régionaux et nationaux
- Des jeux nationaux et européens

Mode d'emploi

- L'objectif d'une seule entreprise au moins par an ne paraît pas très ambitieux mais bien le réussir n'est pas si simple.
- Le premier contact est souvent le plus difficile, notamment pour trouver le bon interlocuteur.
- Valoriser le réseau interne des membres de votre clubs : faire le points des employeurs, du type (administration, PME, PMI, grand groupes, …), rechercher avec eux le contact (chef d'entreprise, DRH, délégué du personnel, responsable du CE, …)
- Présenter un projet global qui peut partir d'une simple journée type séminaire, mais qui proposera pour les membres de cette entreprise des formules d'initiation, de perfectionnement, jusqu'à l'animation sportive en lien avec les objectifs décrits. La pratique familiale serait une valeur ajoutée, mais l'offre doit valoriser la pratique des membres de l'entreprise. Cette présentation montrera que vous ne cherchez pas des clients **mais que vous proposez un véritable projet pour l'entreprise.**
- Déplacez-vous, chercher à rencontrer la ou les personnes, invitez les dans votre club. Soyez tenace !
- N'allez pas chercher les entreprises loin de votre club. Il y a un tissus local souvent très riche. On peut chercher aussi du côté des grandes villes.

Mode d'emploi fidélisation

- Relancer régulièrement les composantes de l'entreprise pour la suite de l'activité.
- Invitez-les systématiquement à vos animations
- Misez sur le matériel de votre club pour leur participation
- Valoriser les embarquements sur les bateaux des membres
- Mettre en œuvre une offre annualisée incluant la licence annuelle pour les plus assidus permettant un passage vers la pratique sportive.
- Soyez souple dans votre fonctionnement avec eux. Il peut y avoir un décalage entre votre fonctionnement associatif traditionnel et leur fonctionnement d'entreprise.

Mode d'emploi animation sportive

- Faire une vrai régate
  - Grade 5C
  - À inscrire au calendrier fédéral au plus tard 30 jours avant
  - Envoyer les résultats par internet.
- Proposer un schéma simple (cf. aide mémoire) :
  - nb de courses limité
  - ou temps de course limité,
  - favoriser des parcours dynamiques
  - Remise des prix conviviale, valorisant l'appartenance à l'entreprise
- Cela peut être une régate déjà existante où un classement entreprise est fait.
- Favoriser la mise à disposition des flottes du club
- Ne pas hésiter à communiquer vers toutes les entreprises locales sur cette événement pour susciter des présences.
- Valoriser la licence annuelle et utiliser la licence temporaire si besoin.
- Informer et promouvoir sur les pratiques régionales et nationales existantes

Information

- Pour toute information ou demande d'aide vous pouvez contacter la FFVoile :
- Sandrine Ressouche sandrine.ressouche@ffv.fr
- Bernard Porte bernard.porte@ffv.fr

- Responsable commission nationale sport entreprise :

  Claude Thourot : claude.thourot@ffv.fr

- Site internet de la FFVoile rubrique entreprise